HEISE

UNIVERSIDAD
ARTURO MICHELENA

PROPUESTA CONCEPTUAL PARA UNIVERSIDAD ARTURO MICHELENA

HEISE

Hub de Estrategias, Innovación & Soluciones Empresariales

Clínica empresarial para problemas reales

Diagnosticar, estabilizar, tratar y acompañar empresas con sedes en Venezuela y en el extranjero, desde Valencia con talento UAM y una red externa especializada de consultores.

Gestión Consultiva Empresarial

UAM + Empresa + Gremio

OPORTUNIDAD UAM

Carabobo necesita una clínica empresarial

La UAM puede alojar un modelo ágil de consultoría presencial y virtual para empresas de Valencia y del ecosistema productivo regional y nacional.

Foco territorial
Campus San Diego y sede centro: presencia local, no red regional.

Demanda cercana
Carabobo concentra necesidades de industria, comercio, servicios y emprendimiento.

Respuesta rápida
HEISE debe operar con tiempos de empresa, no con lentitud universitaria.

Alcance híbrido
Atención presencial para confianza; virtual para seguimiento y escalabilidad.

Tesis central:

"La UAM no necesita tener todas las capacidades internas para iniciar HEISE. Necesita alojar el modelo, ordenar el talento disponible* y complementar brechas con convenios y consultores externos"

De una idea académica a una unidad de negocio universitaria.

* Instrumento para levantamiento de competencias basado en normas ISO 20700 que establece las directrices internacionales para la prestación efectiva de servicios de consultoría de gestión

EL PROBLEMA

La empresa no puede esperar el ritmo burocrático

HEISE traduce problemas empresariales en intervenciones integradas, con un solo responsable de gestión frente al cliente.

Urgencia

Ventas, caja, costos, calidad, clientes o entregas requieren reacción inmediata.

Problemas transversales

El dolor suele mezclar administración, procesos, logística, tecnología, mercadeo y producción.

Conocimiento disperso

Especialistas separados deben hilvanarse bajo una dirección general de proyecto.

HEISE atiende micro, pequeñas, medianas y grandes empresas; también emprendimientos con potencial de crecimiento.

LA METÁFORA CENTRAL

Una clínica para la salud organizacional

HEISE diagnostica síntomas, estabiliza crisis, trata causas, acompaña hasta dejar capacidades instaladas y finalmente, audita-acompaña para asegurar sostenibilidad de lo logrado.

1 TRIAJE
Prediagnóstico

→

2 ESTABILIZAR
Acciones rápidas

→

3 TRATAR
Intervención según alcance

→

4 ACOMPAÑAR
Staff, KPIs y transferencia

Importante: ApeFE puede ser un producto de 3 meses, pero otros proyectos variarán según tamaño, urgencia y alcance técnico.

POR QUÉ UAM

UAM tiene una base útil para incubar HEISE

La UAM concentra disciplinas que pueden aportar a consultoría empresarial; HEISE debe ordenar ese talento y completar las brechas.

Cinco facultades, 15 carreras *

Base académica diversa para una oferta consultiva amplia.

Ciencias económicas y sociales *

Administración Comercial y Contaduría Pública como soporte de gestión y costos.

Derecho *

Contratos, aspectos regulatorios, laborales y propiedad intelectual.

Ingeniería electrónica *

Mecatrónica, sistemas, computación y tecnología aplicada.

Investigación y tesis

Problemas reales convertidos en trabajos de grado y proyectos aplicados.

Presencia local

Valencia/San Diego como plataforma presencial y virtual para Carabobo.

Fuente de validación institucional: portal oficial de pregrado UAM.

* Instrumento para levantamiento de competencias basado en normas ISO 20700 que establece las directrices internacionales para la prestación efectiva de servicios de consultoría de gestión

AJUSTE CRÍTICO PARA UAM

La brecha no invalida la idea; define el diseño

UAM puede alojar HEISE, pero debe reconocer desde el inicio sus limitaciones operativas y académicas para convertirlas en alianzas.

Debe hacerse un lanzamiento interno dentro de la comunidad académica, antes de aplicar el instrumento.

1 Lo que UAM aporta

Administración Comercial, Contaduría, Derecho, Electrónica, Computación, Diseño, Comunicación y talento docente categorizable.

2 Lo que falta

No cuenta con Ingeniería Industrial en su oferta visible; esa disciplina es clave para manufactura, logística, productividad y procesos.

3 Cómo se resuelve

Convenios, docentes invitados, consultores externos y alianzas con universidades/empresas de Carabobo para completar el equipo.

Clave: HEISE-UAM debe nacer liviano, ágil y con red externa desde el primer piloto

OPCIONES INSTITUCIONALES

Tres formas de montar HEISE en la UAM

La decisión no es solo “universidad o gremio”; es definir quién aloja, quién abre mercado y quién ejecuta técnicamente.

#	Modalidad	Cómo opera	Beneficio	Cuidado
1	**Unidad UAM**	HEISE alojado dentro de la universidad	Control institucional y uso de marca UAM	Debe blindarse contra lentitud administrativa
2	**UAM + consultores**	UAM aloja; red externa completa capacidades	Rápido y realista ante brechas de ingeniería industrial	Requiere contratos y reglas de calidad claras
3	**UAM + gremio**	UAM aporta talento; AEEC/cámaras abren mercado	Mayor acceso a empresas y validación comercial	Requiere gobernanza de ingresos y responsabilidades

Recomendación: Comenzar con recursos propios y consulltor senior (MC),evolucionar a la opción 2 y evolucionar hacia la opción 3 para desarrollar volumen y tracción comercial.

QUIÉN EJECUTA

Equipo consultor: talento UAM + red externa

La UAM aporta una base; HEISE la convierte en capacidad consultora mediante categorización, reglas de participación y gerencia de proyecto.

Docentes UAM

Administración, contaduría, derecho, electrónica, computación, comunicación y diseño.

Estudiantes y tesis

Trabajos de grado articulados al problema real.

HEISE-UAM

Gerencia Integral

Consultores externos via networking

Industrial, logística, manufactura, mecánica, calidad y supply chain.

Gremios y empresas

AEEC, cámaras, empresarios mentores y casos piloto.

El instrumento de competencias permite identificar, categorizar y activar consultores sénior, intermedios y júnior.

CÓMO LLEGAN LOS CLIENTES

Sin oficinas regionales: Carabobo primero

La ausencia de oficinas regionales obliga a un modelo más focalizado: presencia local fuerte, prospección directa y seguimiento virtual.

Mapeo
sectores y empresas

→

Prospección
visitas, llamadas, cámaras

→

Prediagnóstico
síntomas y urgencia

→

Propuesta
alcance, equipo y horas

→

Ejecución
consultoría y entregables

→

Seguimiento
KPIs y staff virtual

Presencial en UAM

Reuniones iniciales, diagnósticos, workshops y cierre de propuestas.

Virtual donde convenga

Seguimiento de KPIs, reuniones de staff, avances y soporte de especialistas externos.

Gremios como aliados

AEEC, Cámara de Comercio, Cámara de Industriales y redes sectoriales.

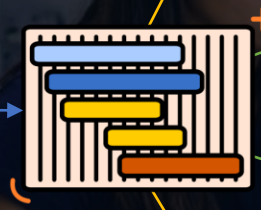
CUANDO EL PROBLEMA ES GRANDE

Un macroproblema se divide en proyectos ejecutables (Plan Maestro)

HEISE puede convertir un problema empresarial complejo en un portafolio de consultorías, pasantías y trabajos de grado articulados.

PROBLEMA MACRO

Ej. cadena de valor



Compras y costos

Administración + contaduría

Logística y procesos

consultor externo + docentes

Marca y clientes

comunicación + diseño

Tecnología aplicada

electrónica + computación

SOLUCIÓN & INTEGRADA

validada por HEISE

La tesis deja de ser un documento aislado: se convierte en una pieza coordinada de un Plan Maestro de actividades que de manera integral constituyen una solución empresarial.

OFERTA PARA EL MERCADO

Tres puertas de entrada al servicio

La empresa puede llegar por emergencia, por deseo de fortalecerse o por una necesidad puntual de productividad.

1 Emergencia rápida

Atención inmediata ante caída de ventas, caja, entregas, costos o conflicto operativo. HEISE realiza triaje y estabiliza.

2 Fortalecimiento planificado

Prediagnóstico y acompañamiento estructurado para mejorar la salud empresarial. Puede incluir ApeFE u otros alcances.

3 Productividad focalizada

Intervención específica en compras, logística, inventarios, costos, tecnología, mercadeo, ventas o servicio.

Las tres modalidades pueden conectarse: una emergencia puede derivar en fortalecimiento y luego en productividad focalizada.

PILOTO RECOMENDADO

150 días para validar HEISE-UAM

No se trata de crear una gran estructura desde el día uno. Se trata de probar mercado, talento y tiempos de respuesta.

0–15 días

Mapa de talento

Instrumento de competencias y selección de docentes/consultores.

→

16–30 días

Alianzas mínimas

Convenios o cartas de intención con consultores externos y gremios.

→

31–60 días

3 prediagnósticos (ApeFE)

Empresas piloto: una pyme, una industria/servicio y un emprendimiento escalable.

→

91–150 días

Caso vendible (ApeFE)

Resultados, testimonios, portafolio y protocolo operativo.

Objetivo del piloto: demostrar que UAM puede responder con calidad, velocidad y valor frente a necesidades empresariales reales.

SOLICITUD ESTRATÉGICA

La propuesta a UAM: validar un piloto, no comprar toda la idea

HEISE se debe ganar su lugar con un primer caso, una primera empresa satisfecha y una primera evidencia de ingresos.

1 Designar sponsor

Autoridad UAM que habilite el piloto y facilite acceso a facultades.

2 Abrir mapa docente

Aplicar instrumento de competencias consultoras.

3 Autorizar red externa

Permitir docentes invitados y consultores complementarios.

4 Conseguir empresas piloto

Activar contactos UAM, AEEC, cámaras y empresarios de Carabobo.

HEISE-UAM puede ser el primer nodo de una red de "clínicas" empresariales. La estrategia de oficinas regionales de bajo costo operativo permitiria promocionar soluciones HEISE, Educación Continua, Educación Abierta y a Distancia sincronizada o no